



Jornada sectorial sobre salut



SIG Integración de Sistemas, S.L.

Raquel Egea
Coordinadora
d'Innovació
VHIR

Terrassa, 3 de novembre de 2011



1. Presentació de la Institució

HUVH

Promotor Projecte: Servei de Farmàcia

- ← Equip 100 persones
- ← 100% peticions mitjançant prescripció electrònica i validació farmacològica
- ← Servei 24x

Beneficiaris del Projecte: Pacients, Serveis Assistencials, Consultes Externes, Recursos Econòmics de l'Hospital

VHIR

Departament d'Innovació. Acompanyament en la transferència, protecció i acords d'explotació

SIG, S.L.

SIG Integración de Sistemas S.L., sector TIC i Gran Consum responen a la inquietud d'apropar i facilitar solucions pròpies més enllà de les solucions estàndards dels grans sistemes de Gestió que de forma flexible permetin millorar l'eficiència i el control dels processos crítics.

2. Descripció del projecte desenvolupat amb la PIME

Desenvolupament de sistemes d'identificació i seguretat hospitalària

- *Mètode i sistema de control i traçabilitat en l'elaboració i administració de preparats mèdics*
- *Modificacions en cabina de preparació de medicaments*



Problema	Solució	Objectes d'Innovació	Resultat
1. Seguretat Pacients <i>Minimitzar Error Humà</i>	Tecnologies orientades a la sistematització i automatització de processos de producció	<u>Patent ISISH:</u> Sistema d'informació Hospitalari (HIS)	Minimitzar error humà (≈ 0) Estalvi en consum de fàrmacs citostàtics del 25-30%
2. Malbaratament de fàrmacs <i>Aprofitar Restes del Vial</i>			
3. Traçabilitat <i>Visió Integral del procés Prescripció - Producció - Subministrament</i>			
		<u>Model d'Utilitat Cabina:</u> Modificacions realitzades en una cabina de preparació	

2.1. Com va sorgir la idea. Pros i contres de col·laborar amb una PIME

Punt de vista del HUVH - Servei de Farmàcia

	Pros	Contres
FINANÇAMENT i CONDICIONS DE CONTRACTACIÓ	Major poder de negociació en els preus i condicions (temps d'entrega, atenció al client)	Vulnerabilitat financera. No es poden realitzar aplaçaments en els compromisos de pagament.
CODESENVOLUPAMENT	Es comparteix l'autoria i els beneficis (drets de propietat intel·lectual).	Existeix major risc tecnològic al no integrar una solució ja testada i/o establir per contracte penalitzacions de contingència.
RELACIÓ CLIENT – PROVEÏDOR	Permet una relació estratègica de proveïdors: Accessibilitat, agilitat en la presa de decisions.	Cal major implicació en aspectes jurídics (redacció contractes) i en seguiment del projecte.

2.2. Model de relació amb la PIME

Compartir coneixement. Aplicar l'experiència de SIG S.L. en sistematització i traçabilitat del sector alimentari a la preparació i subministrament de medicaments.

La relació ha estat **madurativa** al llarg dels darrers 3 anys;

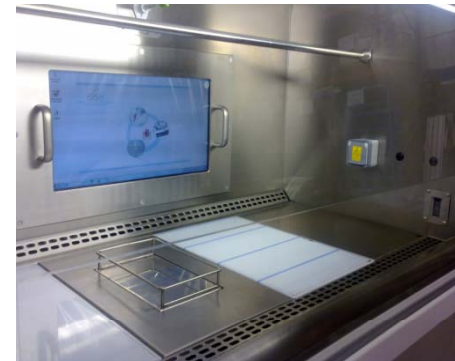
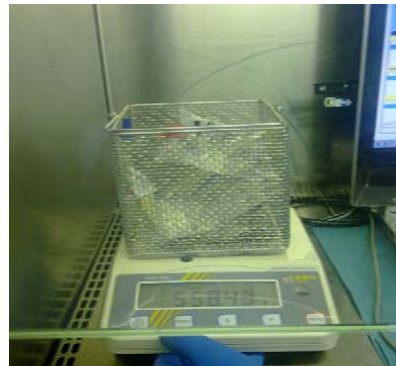
- 2008: Comença la col·laboració mitjançant un **contracte de prestació de serveis** on la PIME es contractada pel desenvolupament de les solucions descrites.
- 2011: **Acord de co-titularitat** sobre les dues tecnologies protegides. Resultats descrits com objectes d'Innovació.
- 2011: **Acord de comercialització** sobre les dues tecnologies.

De Model de Subcontractació a Model de Col·laboració

2.3. Com s'ha finançat el projecte

Mitjançant recursos propis de l'Hospital i de la PIME.

No es va sol·licitar finançament específic per projectes de recerca



- El Servei de Farmàcia va contractar a SIG S.L. a raó de 90.000 euros per un projecte que pretenia obtenir les fites que solucionessin els problemes descrits.
- SIG S.L. ha realitzat inversions pròpies en els serveis d'enginyeria per aconseguir la cabina de preparació de medicaments i en desenvolupadors de software per disposar d'una aplicació informàtica comercialitzable.



2.4. Resultats obtinguts (finals o parcials)



- A)** 3 mòduls del Sistema d'Informació Hospitalari ISISH
1. Producció farmacològica
 2. Preparació fàrmacs per Assajos clínics
 3. Sistema logístic per entrega domiciliària.

- B)** Modificacions de la cabina de preparació de medicaments incorporant equips de mesura (pesada) i traçabilitat (lectura codi de barres)

Resultats esperats en els propers 12 mesos:

- C)** *Robot d'alimentació automàtica de les cabines*
- D)** *Màquina dispensadora d'unidosi*

La despesa prèvia en consum de fàrmacs citostàtics era de 5MM€ anuals i en el primer any de funcionament de l'equipament s'ha reduït a 4MM€

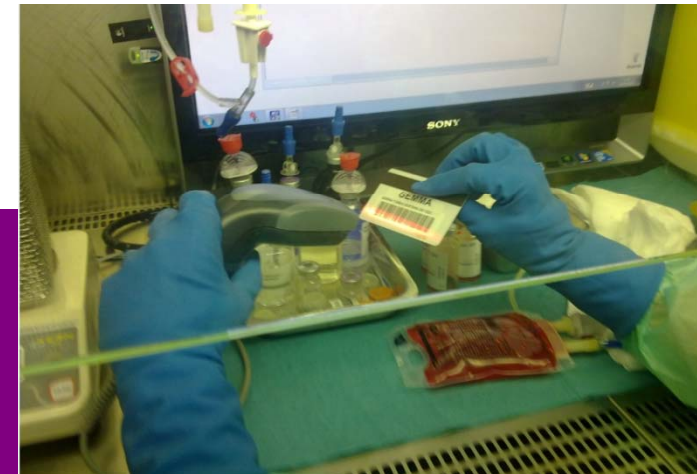
En conseqüència, s'estima que l'estalvi ha estat d'1MM€

2.5. Factors rellevants a destacar del model col·laboratiu

La relació estratègica amb el proveïdor permet alinear interessos (desenvolupament de productes conjunts) i fer aflorar les complementarietats que assegurin la recurrència en futures innovacions.

Co-desenvolupament

1. Genera un producte i una marca conjunta.
2. De la contractació de serveis a la realització d'inversions.
3. Primer usuari. Permet comptar amb tecnologia a la frontera de l'estat de l'art a un preu més assequible que el primer client.





Gràcies per la vostra atenció